Pharmarise
HOLDINGS

Pharmarise Holdings 2013

Company Information Session

ファーマライズホールディングス株式会社

会社説明会資料 2013年5月期

2013年8月31日

JASDAQ 証券コード：2796

Pharmarise Holdings 2013

Company Information Session

Pharmarise HOLDINGS

Contents
会社説明会資料

02 会社概要

07 事業の特徴

21 成長戦略

25 決算・中期計画

29 株主還元

Pharmarise
HOLDINGS

Pharmarise Holdings 2013

会社説明会資料 Company Information Session

会社概要

プロフィール

社　　名	ファーマライズホールディングス株式会社 Pharmarise Holdings Corporation
本　　社	〒164-0011　東京都中野区中央1丁目38番1号
代 表 者	代表取締役社長　大野 利美知
設　　立	1984年6月
資 本 金（2013年5月末現在）	815,545千円
従業員数（非常勤含む） （2013年5月31日現在）	当社グループ 1,231名（連結 1,128名）
主たる事業内容	持株会社体制による調剤薬局等の経営（連結）
店舗数 （2013年8月末現在）	当社グループ 213店（連結 206店） 北海道地区：42店舗　　中部地区：55店舗 東 北 地 区 ：23店舗　　関西地区：54店舗 関 東 地 区 ：38店舗　　九州地区：　1店舗

当社の沿革

1984年	**東京都豊島区に当社の前身となる(株)東京物産を設立**
1987年	東京都文京区湯島に1号店を開局して調剤薬局の営業を開始
1997年	(有)みなみ薬局〈現(株)みなみ薬局〉を100%子会社化 名古屋市中川区に日本薬物動態研究所〈現ファーマライズ医薬情報研究所〉を設立
2000年	(有)南魚沼郡調剤センター〈現(株)南魚沼郡調剤センター〉を子会社化
2001年	福島県の(株)エンゼル調剤薬局を吸収合併
2002年	**(株)東京物産からファーマライズ(株)に商号変更**
2004年	京都府の(株)双葉を100%子会社化
2005年	(株)ツジ薬局から愛知県内の5店舗を取得
2007年	**ジャスダック証券取引所〈現大阪証券取引所〉に株式上場、北海道の(株)ふじい薬局を100%子会社化**
2009年	**会社分割により持株会社体制に移行、それに伴い、ファーマライズ(株)から ファーマライズホールディングス(株)に商号変更、**東京都の(株)三和調剤を連結子会社化 北海道の(株)ハイレンメディカル〈現北海道ファーマライズ(株)〉を100%子会社化
2010年	東京都の(有)北町薬局〈現(株)北町薬局〉を100%子会社化 宮城県の(有)エムシーと資本業務提携、兵庫県の新世薬品(株)と資本業務提携
2011年	**第三者割当増資の実施により資本増強、(株)ほくやく・(株)バイタルネット・中北薬品(株)・伊藤忠商事(株)と業務提携** 大阪府の(株)テラ・ヘルスプロモーションを100%子会社化
2012年	兵庫県の新世薬品(株)を100%子会社化 栃木県の(株)寿製作所を100%子会社化
2013年	北海道の(有)たかはし〈現(株)たかはし〉を100%子会社化

グループ体系（2013年8月末現在）

グループ形成の理念は

地域医療

ファーマライズホールディングス（株）
（持株会社）　資本金815百万円

持分法適用会社

(有)エム・シー	㈱メディカルフロント
所有割合34.0% （宮城県）	所有割合42.1% （東京都）
7店舗	---
2010年3月に資本業務提携	2011年6月に資本提携

グループ全体で213店舗（連結ベース206店舗）

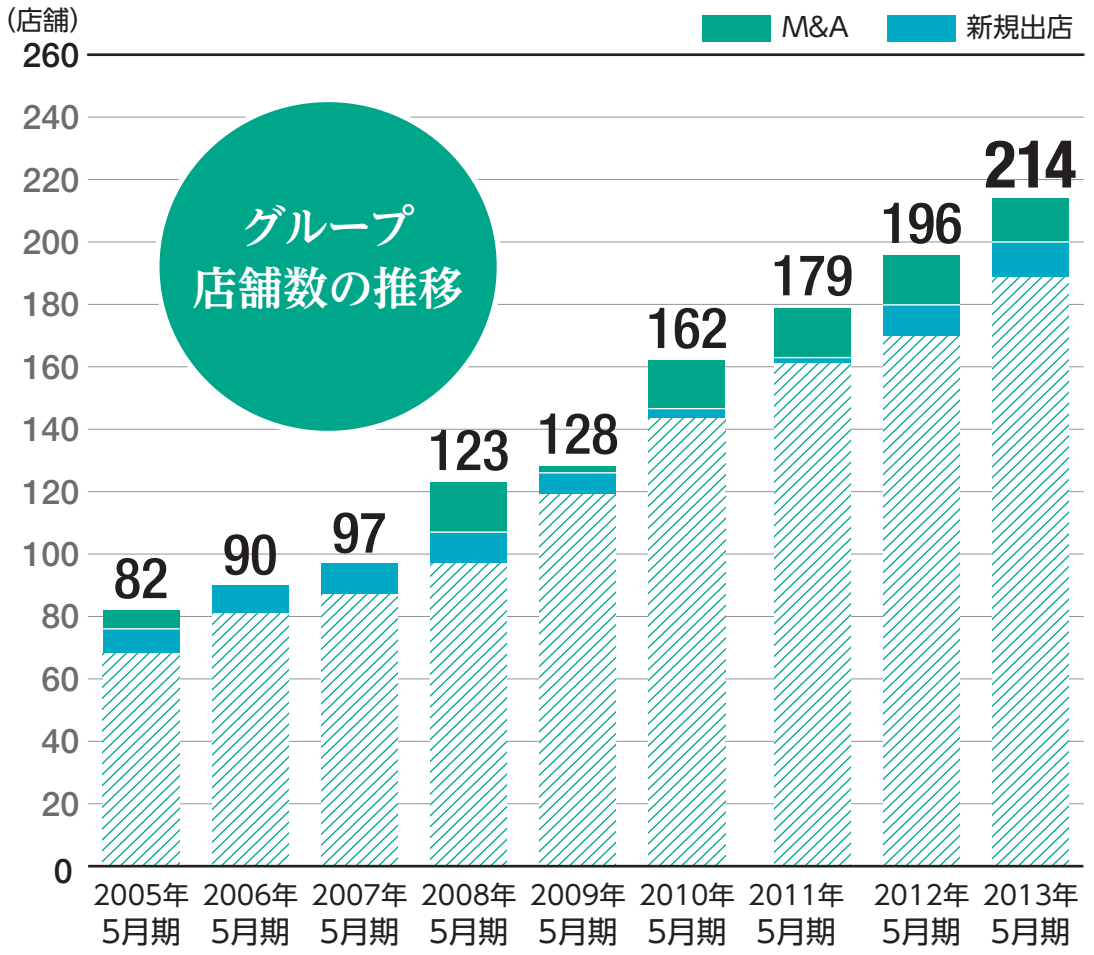
連結子会社

ファーマライズ(株)	92店舗	ファーマライズ薬局、トリム薬局 くすの木薬局、ツジ薬局 等
(株)みなみ薬局	27店舗	みなみ薬局、トリム薬局 アップル薬局 等
(株)南魚沼郡調剤センター	3店舗	南魚沼センター薬局 トリム薬局
(株)双葉	7店舗	双葉薬局、ふたば薬局 ふじのもり薬局 等
(株)ふじい薬局	18店舗	ふじい薬局、ぱすてる 等
(株)三和調剤	3店舗	三和薬局 2009年9月に株式取得
北海道ファーマライズ(株)	22店舗	N5タワー薬局 等 2009年9月に株式取得
(株)北町薬局	7店舗	キタマチ薬局 等 2010年1月に株式取得
(株)テラ・ヘルスプロモーション	7店舗	さくら薬局 等 2011年9月に株式取得
新世薬品(株)	17店舗	新世薬局 等 2012年10月に株式取得
(株)たかはし	3店舗	たかはし薬局 2013年4月に株式取得
(株)寿製作所	---	2012年11月に株式取得

出店状況

主な増加店舗

2012年	6月	榴ヶ岡店(宮城)
	7月	長浜七条店(滋賀)
	8月	白根大通店(新潟)
	9月	平和町店(石川) 各務原店(岐阜)
	10月	新発田西店(新潟) 新世薬品(株)の子会社化により兵庫16店舗を取得 みなみ薬局が行ったM&Aにより東京4店舗と神奈川2店舗を取得
	12月	阿倍野店(大阪)
2013年	2月	深川店(北海道)
	4月	淀店(京都)　宮崎店(宮崎) (有)たかはしの子会社化により北海道3店舗を取得
	5月	トリム北野田店(大阪)
	6月	留萌大町店(北海道)
	8月	みよし店(愛知)



※2013年2月に資本業務提携を解消した、アポテックホールディングスの店舗は含めていません。

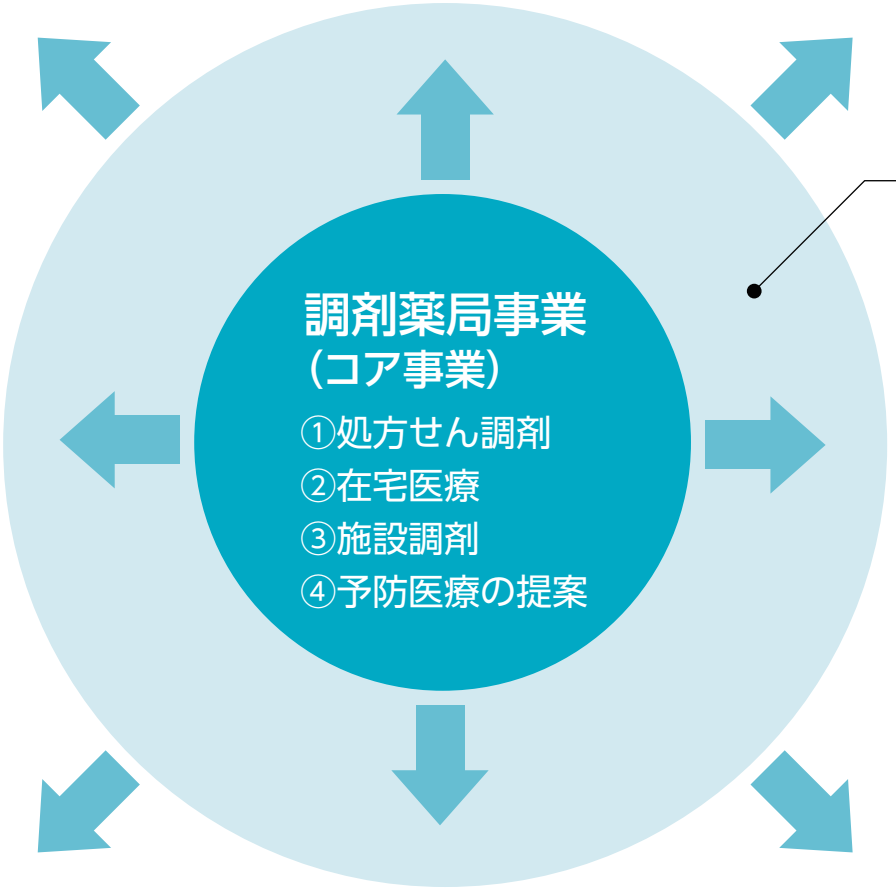
Pharmarise
HOLDINGS

Pharmarise Holdings 2013

会社説明会資料 Company Information Session

事業の特徴

事業体系の成長イメージ



周辺事業(シナジー事業)

①ファーマライズ医療モール(札幌)
②医学カルテ等の管理保管(Koto Bank)
③医療モバイル(ポケットファーマシー)

触媒(アライアンス戦略)
M&A・業務提携等の推進

処方せん調剤　推奨ジェネリック&処方せんチェック

処方せんのチェックと推奨ジェネリックに大きな付加価値

1 医薬品・在庫の管理
・有効期限のチェック

2 処方せんのチェック
・前回との違い
・薬の相互作用
・禁忌

3 調剤

4 服薬説明
・推奨ジェネリックの説明
・副作用等のチェック
・飲み方の確認等

調剤業務は、常に正確さが求められます

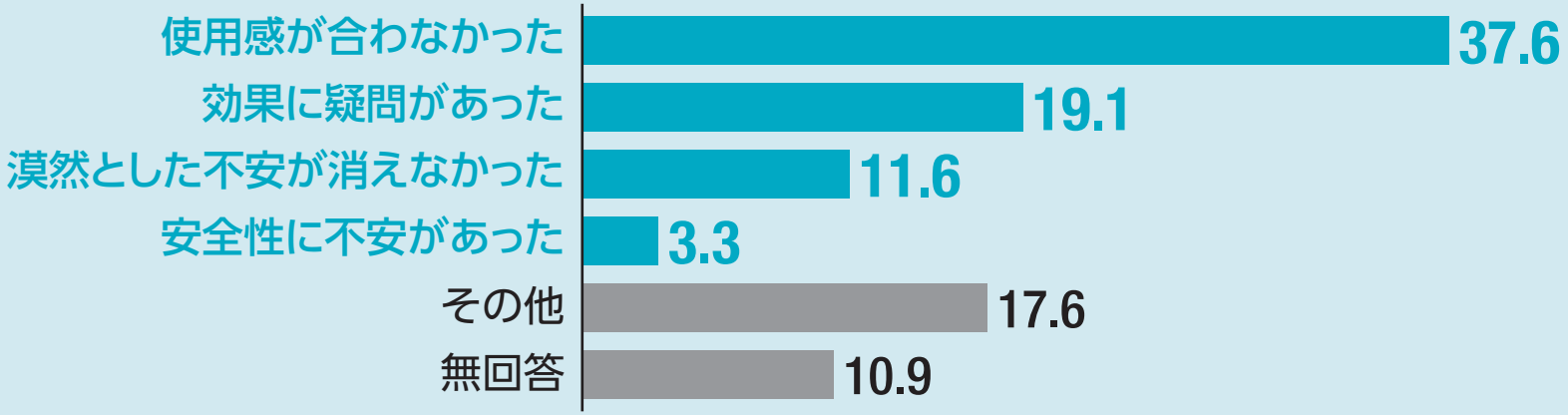
5 薬歴記入 服薬管理

推奨ジェネリック（1）

ジェネリック（後発医薬品）の使用促進には「不安感の解消」と「安全と効果の担保」が重要

（単位／%）

後発医薬品への調剤変更を行った患者のうち
2回目以降に後発医薬品の使用を希望しなかった理由



社団法人日本薬剤師会「後発医薬品の使用状況調査」

推奨ジェネリック（2）

Pharmarise HOLDINGS

不安感解消のために
「安全と効果」に基づき、推奨ジェネリックを選定

当社のジェネリック医薬品選定基準

メーカー基準

①ホームページへの医療情報の登録の有無
②生物学的同等性試験の掲載有無
③溶出試験の掲載有無
④安定性データの掲載有無
⑤安全性試験の掲載有無
⑥先発品との対比表の掲載有無
⑦剤形写真の掲載有無

医薬品基準

①品質再評価対象の場合は、品質・再評価終了もしくは再評価公示後承認の有無
②生物学的同等性試験データの有無とその情報
③溶出試験データの有無とその情報
④無包装状態での安定性データの有無とその情報
⑤粉砕可否のデータの有無とその情報（内服固形製剤）
⑥適応症が同一かどうかの状況
⑦複数規格の対応の状況　など

選定基準に
合致した
ジェネリックのみ
取り扱う

当社推奨の
ジェネリック

2010年5月
約200品目

2013年5月
約1,000品目
内服800／外用200

在宅医療 医療チーム&処方設計

1

医師との情報共有

2

処方設計とチェック

3

調 剤

医師・看護師との連携で医療チームを形成

4

患者宅訪問

5

服薬説明と確認

6

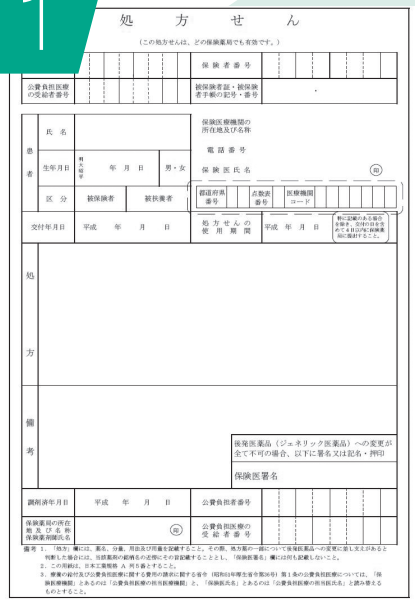
医師・看護師への報告

7

打合わせ

施設調剤 コミュニケーション&創意工夫

1


処　方　せ　ん

医師の指示

2

処方せんのチェック

3

調剤

4

施設訪問

医師・看護師との連携と独自の取り組みで

個々の患者に合わせたきめ細やかな対応

お薬カレンダー

お薬カート

5

服薬の確認

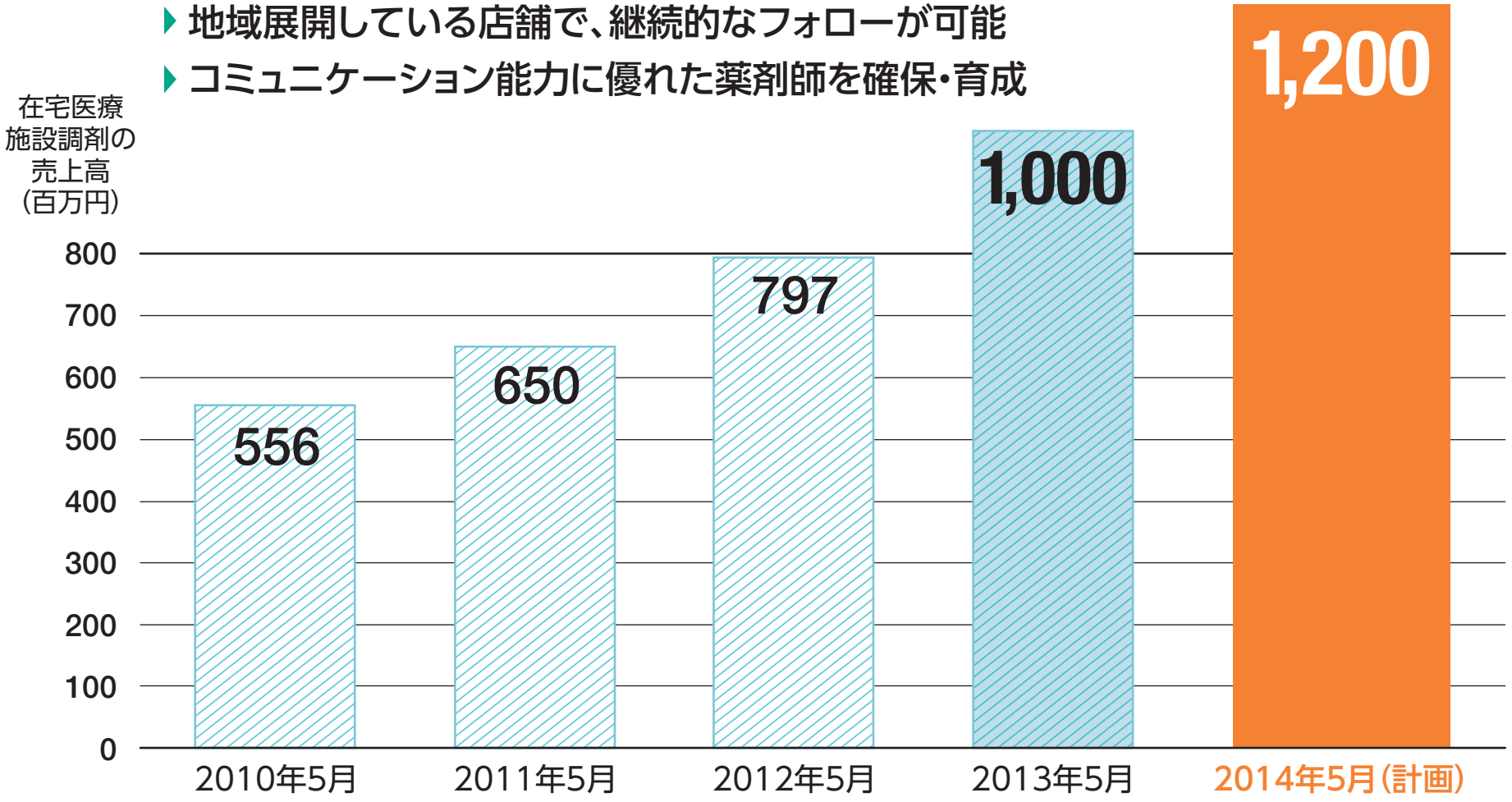
6

院内ミーティング

地域医療の実績

当社のキーファクター

- 地域展開している店舗で、継続的なフォローが可能
- コミュニケーション能力に優れた薬剤師を確保・育成



予防医療の提案（1） 医療用サプリ&メディカルアロマ

処方せんのチェック機能 ＋ 予防医療の提案機能 ＝ 新たな付加価値を備えた薬局機能

予防医療提案のための当社独自のツール

医療用サプリメント
4大疾患・骨粗しょう症等の予防根拠の学術論文あり

メディカルアロマ
禁煙補助・インフルエンザ予防・認知症の状態改善の学術論文あり

予防医療の提案(2) 医療用サプリ&メディカルアロマ

一般用医薬品

禁煙補助薬等の「第一類医薬品」を
中心に販売しています

医療用サプリ・メディカルアロマ

論文根拠に基づく有効成分で構成された医療用
サプリメントやメデイカルアロマを取り扱っています

調剤との相乗効果を期待

2013年5月期の売上実績は1億5,100万円
2014年5月期は2億5,000万円を計画

ファーマライズ医療モール（札幌）

名　　称	ファーマライズ医療モール
運 営 会 社	ファーマライズ（株）
所 在 地	札幌市中央区北5条西2丁目5番地 JRタワーオフィスプラザさっぽろ7～9階部分
家　　主	札幌駅総合開発（株）（JR北海道の子会社）
医 療 機 関 等	クリニック10、薬局2、検査1、その他4　計17
2013年5月期実績	売 上 高：516百万円 営業利益：95百万円

医学カルテ等の管理保管 (Koto Bank)

株式会社寿製作所を完全子会社化

商号	株式会社寿製作所
本店所在地	栃木県足利市
事業内容	紙カルテやレントゲンフィルム等の保管管理業務

医学資料の保管管理業務を行う
株式会社寿製作所を
2012年10月31日付で
完全子会社化しました。

売上利益計画

単位／百万円

	2014年5月期 計画	2015年5月期 計画	2016年5月期 計画
売上高	824	850	900
経常利益	163	170	200

戦略的意図

①シナジー戦略（周辺事業との連合によるシナジー実現）

②ニッチ戦略（競合の少ないニッチ市場で圧倒し、長期安定利益を得る）

③市場開拓戦略（関係の深い医療機関に対しサービス提案し、設備稼働率を高める）

医療モバイル（ポケットファーマシー）

Pharmarise HOLDINGS

POINT 1

ポケットファーマシーとは、関連会社のメディカルフロントが開発したモバイルコンテンツ。

POINT 2

既に当社グループ全店で導入済み。

POINT 3

クラウドを活用した独自技術につき、外部販売によるシェア獲得を目指す。

コンセプト

薬剤師が中心となって医療の安全・安心・便利を作り上げる仕組み

機　能

①電子版お薬手帳

処方歴の確認、処方薬情報の検索、服薬アラームのセット等

②医薬品関連情報の検索機能

医薬品の添付文書、ジェネリック、同種同効表示、相互作用チェック等

③在宅業務の支援機能

服薬指示書や家族状況を患者・医師・薬剤師・看護師で共有

M&A・業務提携等の推進（アライアンス戦略）

周辺事業（シナジー事業）

触媒（アライアンス戦略）

2012年	10月	新世薬品（兵庫県、調剤薬局16店舗）を子会社化 寿製作所（栃木県、医学資料の保管管理）を子会社化 ヤマダ電機との業務提携（調剤薬局事業の業務受託）
2013年	4月	たかはし（北海道、調剤薬局3店舗）を子会社化
	5月	ファミリーマートとの包括提携（調剤薬局にCVSを併設）

Pharmarise
HOLDINGS

Pharmarise Holdings 2013

会社説明会資料 Company Information Session

成長戦略

SWOT分析（外部・内部環境の分析）

Pharmarise HOLDINGS

基本戦略

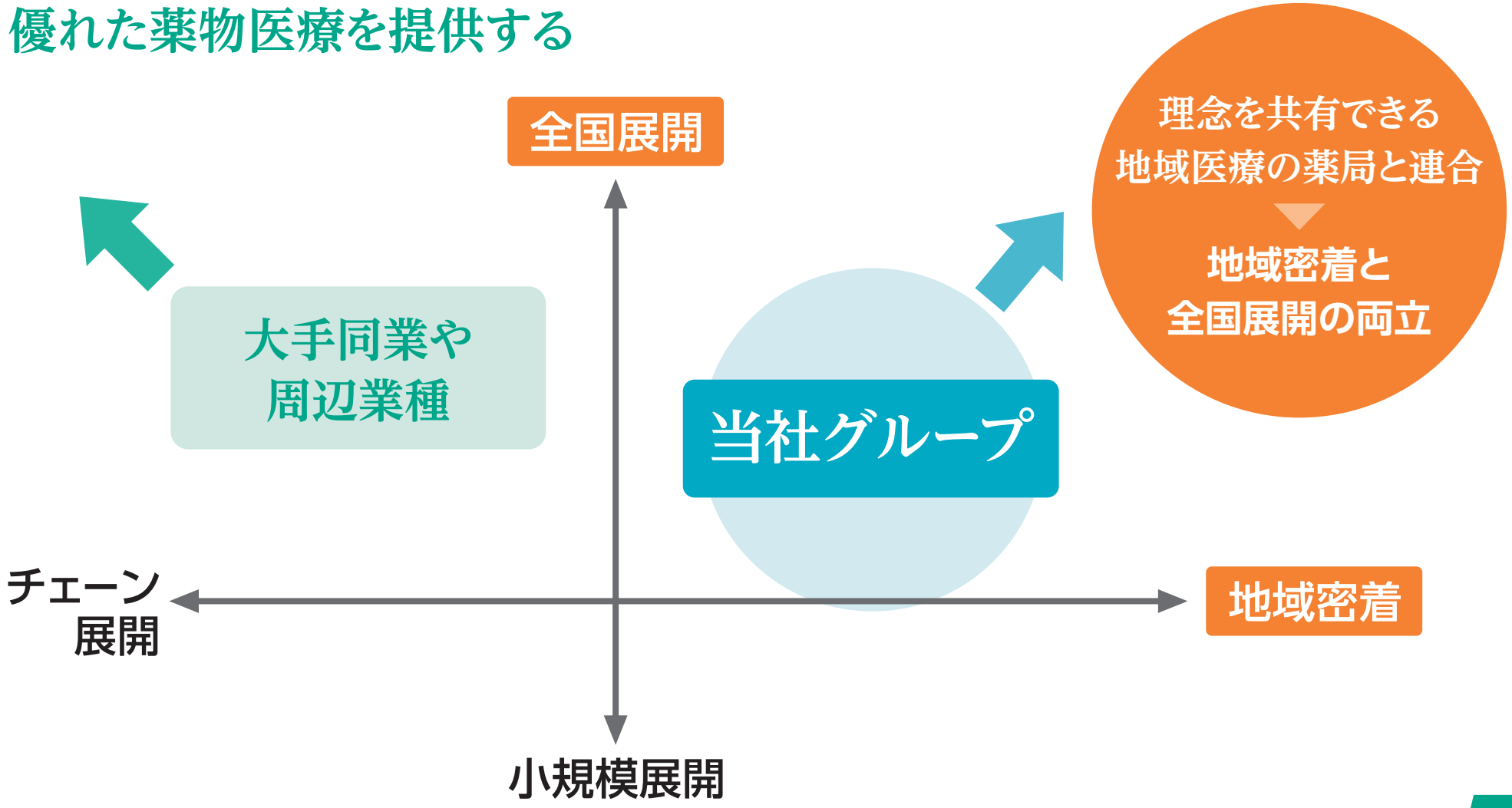
全国の患者に対し、調剤を科学することで、優れた薬物医療を提供する

①強みを磨くことで弱みを補完する　②脅威を機会として捉える

	強み Strengths	弱み Weaknesses
内部環境	1.地域医療（在宅、施設）に関するノウハウ 2.厳選したジェネリック推奨品目 3.新たな薬局機能（メディカルアロマ、医療用サプリ） 4.効果的なドミナント展開 5.優れた人材育成システム（教育、研修、持株会社制）	1.保険調剤薬局事業への依存度が高い。 2.自己資本比率が低い。
外部環境	機会 Opportunities 1.国民医療費の増加 2.医薬分業率の進展 3.低い市場占有率	脅威 Threats 1.医療法の改定（薬価、調剤報酬の改定） 2.消費税の動向 3.競争の激化

ポジショニング分析（成長ベクトル）

全国の患者に対し、調剤を科学することで、優れた薬物医療を提供する



6つの基本戦略

全国の患者に対し、調剤を科学することで、優れた薬物医療を提供する

基本戦略①
グループネットワーク拡大
スケールメリットの確保

基本戦略②
グループ組織の活性化
経営資源の有効活用

→ 全国の患者に対する戦略

基本戦略③
地域医療の推進
少子高齢化に対応

基本戦略④
ジェネリックへの取り組み
安全安心の確保

基本戦略⑤
新たな調剤薬局機能の開発
新たな市場やサービスの開拓

→ 調剤を科学する戦略

基本戦略⑥
薬剤師のプロフェッショナル化
服薬管理等のレベルアップ

→ 優れた薬物医療を提供する戦略

Pharmarise
HOLDINGS

Pharmarise Holdings 2013

会社説明会資料 Company Information Session

決算・中期計画

連結決算ハイライト（2013年5月期）

売上高

- M&Aによる事業基盤の拡大
- 計画通りの新規出店（11店舗）
- テラ・ヘルスプロモーション等が通年寄与

利益

- 調剤原価の増加（人件費・採用費）
- 販売管理費の増加（人件費・のれん償却）

単位／百万円、％

	2012年5月期	伸び率	2013年5月期	伸び率
売上高	29,607	10.4	33,357	12.7
営業利益	1,657	10.7	1,411	△14.8
経常利益 （売上高経常利益率）	1,470 (5.0%)	9.5	1,228 (3.7%)	△16.5
当期利益	685	21.8	958	39.7

連結業績予想（2014年5月期）

増収額 +3,643百万円

①新規出店計画　年間14店舗	+900百万円
②既存店売上高+0.6%	+160百万円
③前期にM&A取得した4社※の通年効果	+2,530百万円
④その他	+53百万円

※4社の内訳は新世薬品、寿製作所、日本メディケア、たかはし

営業利益増加額 +399百万円

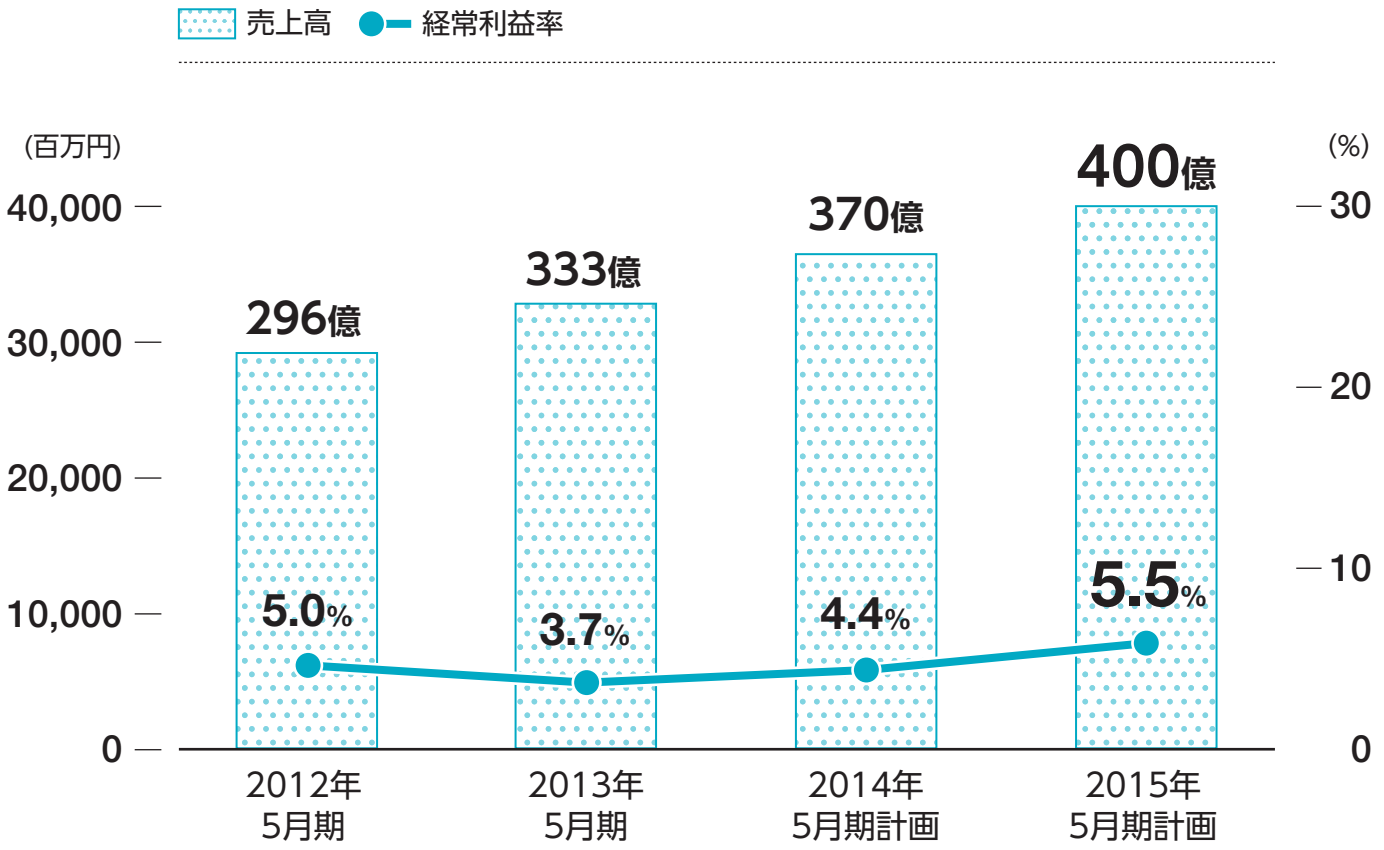
①売上増加による効果	+408百万円
②原価率低下による効果	+296百万円
③固定費増加による効果	△305百万円

単位／百万円、%

	2013年5月期	伸び率	2014年5月期（予想）	伸び率
売上高	33,357	12.7	37,000	10.9
営業利益	1,411	△14.8	1,810	28.2
経常利益 （売上高経常利益率）	1,228 (3.7%)	△16.5	1,640 (4.4%)	33.5
当期利益	958	39.7	700	△26.9

中期経営計画（財務の3カ年計画）

売上高・経常利益



Pharmarise
HOLDINGS

Pharmarise Holdings 2013

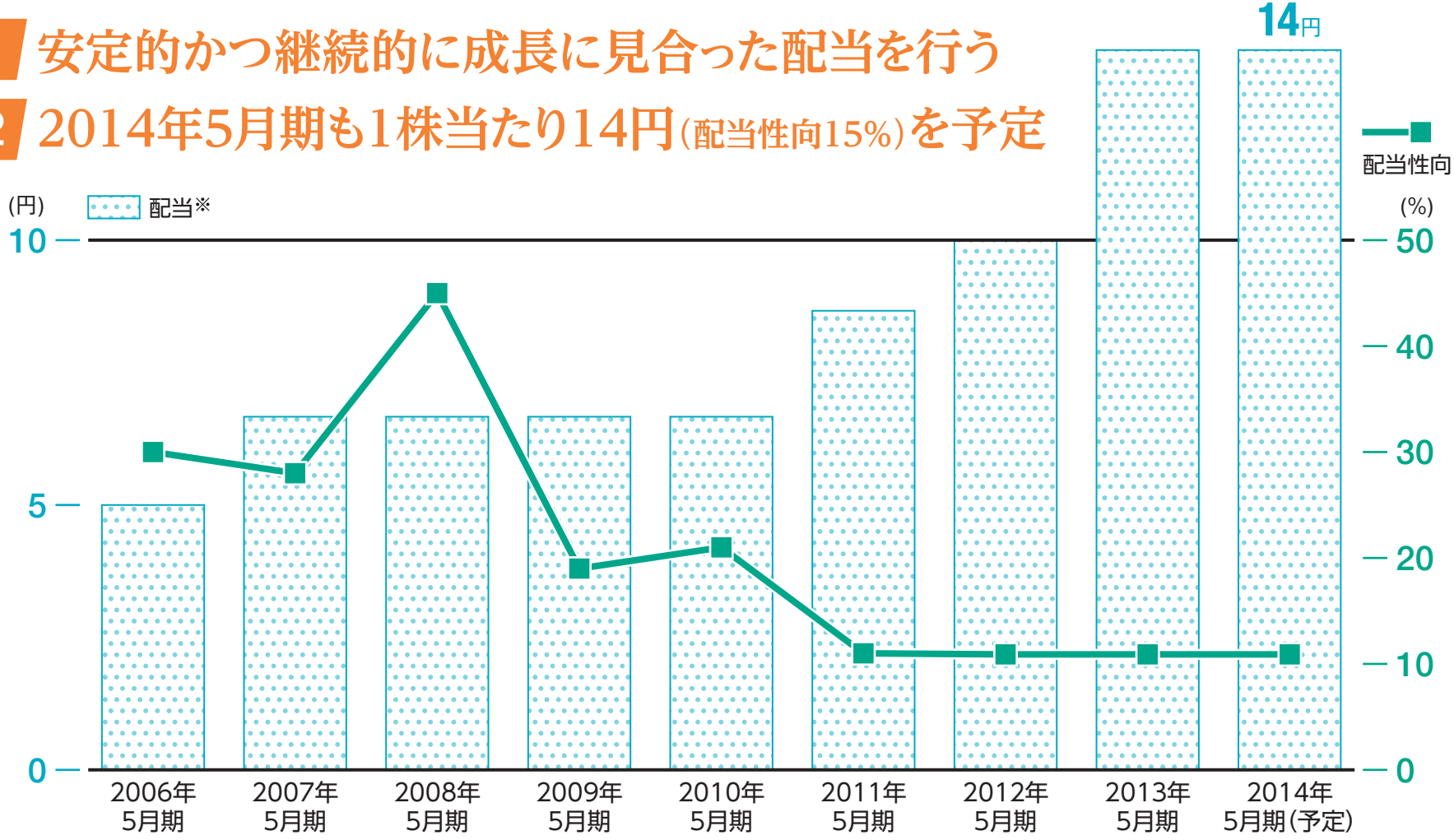
会社説明会資料 Company Information Session

株主還元

配当政策について

1 安定的かつ継続的に成長に見合った配当を行う

2 2014年5月期も1株当たり14円(配当性向15%)を予定



※2013年12月に1:100の株式分割を行い、単元株制度の採用を予定しているため、過年度の配当金額は遡及修正しています。

株主優待制度の導入について

1 対象株主

11月30日現在の当社株式名義に記載（記録）された
1株以上を保有する株主様

2 優待内容

オリジナルアロマセット（前期実績）

①アロマディフューザー　②エッセンシャルオイル2ml3本
③USBケーブル　④単4型充電式電池2本
⑤交換用パッド2枚　⑥本体取扱説明書

※今期優待品について、現在検討中です。

3 目的

①株主様に当社の戦略ツールである
メディカルアロマ事業を認知してもらう。

②株主数を増加させて適正株価の形成を促す。

株主数

2011年5月末	2011年11月末	2012年5月末	2012年11月末	2013年5月末
622名	702名	978名	2,195名	2,187名

Pharmarise
HOLDINGS

本日はお忙しい中、
誠にありがとうございました。

お問い合わせ先
IR企画室

TEL 03-3362-7130　FAX 03-3362-7190
E-MAIL: ir@pharmarise.co.jp

ホームページも是非ご覧下さい。http://www.pharmarise.com/

将来予測について

本資料のうち、業績見通し等に記載されている各数値は、現在入手可能な情報による判断、及び仮定に基づき算定しており、判断や仮定に内在する不確実性および今後の事業運営や内外の状況変化等による変動可能性に照らし、実際の業績等が見通しの数値と異なる結果となり得ることをご承知おきください。